



湖南省连锁经营协会

Hunan Province Chain Management Association

# 2024

# 湖南省商业特许经营 调查报告

Investigation Report on Commercial Franchise  
in Hunan Province

2025年10月编印

## 目 录

<b>一、中国特许经营行业宏观背景与政策要点</b>	1
(一) 行业发展概况	1
(二) 核心政策导向	1
<b>二、湖南省特许经营企业发展情况</b>	1
(一) 行业分布	2
(二) 企业性质	2
(三) 企业规模	3
(四) 加盟模式与发展历程	4
(五) 2023—2024年核心指标对比	5
(六) 2024年门店变动	6
(七) 加盟业务配套数据	7
(八) 特许经营企业体系建设	9
1. 特许体系建设	9
2. 加盟商支持与管理	10
3. 数字化应用	11
4. 品牌建设	13
4. 创新建设	15
<b>三、特许经营行业发展困境及问题</b>	15
(一) 企业运营与加盟拓展的核心困境	16
(二) 数字化转型的现实制约	16
(三) 政策环境的衔接短板	16
(四) 市场竞争格局与企业优劣势	17
<b>四、特许经营行业发展展望与对策建议</b>	17
(一) 发展展望	17
1. 行业转型：从“规模扩张”转向“质量突围”	17
2. 市场布局：“跨省拓展”与“本土深耕”双向发力	18
3. 能力建设：品牌、数字化、供应链成核心壁垒	18
(二) 对策建议	18
1. 破解加盟拓展瓶颈，构建“品牌—招商—留存”良性循环	18
2. 推动数字化转型，降低应用门槛	19
3. 构建协同化供应链体系，有效压缩运营成本	19
4. 高效对接政策资源，提升扶持获得感	19
5. 推进行业规范发展，构建良好生态	19

# 2024 年湖南省商业特许经营调查报告

## 一、中国特许经营行业宏观背景与政策要点

### (一) 行业发展概况

2024 年中国特许经营行业呈“规模与质量双升”态势，特许百强销售规模逾 5000 亿元，门店总数近 26 万家，加盟店占比逾 85%；行业集中于餐饮、零售、生活服务三大领域，头部品牌加速扩张，门店超万家的品牌数量翻倍，同时向三、四线城市及县域市场下沉，“直营+加盟”混合经营模式已成为主流发展模式。

### (二) 核心政策导向

2024 年新修订的《基础设施和公用事业特许经营管理办法》落地，将特许期限延长至 40 年，鼓励民资参与并禁止歧视性条款，强化风险共担与全流程监管；PPP 新机制聚焦使用者付费项目，优先选择民企合作。2025 年启动的“中小企业数字化转型试点”，对企业数字化改造给予最高 5000 万元补贴，推动特许经营企业向核心场景深度数字化转型。

## 二、湖南省特许经营企业发展情况

2024 年湖南省特许经营备案企业以民营中小微企业为主力，行业高度集中于餐饮与零售两大民生赛道，上市企业占比极低，整体呈现“民营主导、中小微为主、行业聚焦”的格局；其加盟业务已积累 24 年发展经验（1999—2024 年，最早 2000 年开始加盟），近年发展加速明显，以“直营+加盟混合模式”为主流，门店规模呈“中等扩张、头部提升”趋势，加盟店效益则存在两极分化问题，行业整体处于“扩张与优化并存”的阶段；目前企

业特许经营体系建设已颇具规模，但数字化应用尚显浅尝辄止，品牌建设以“提升知名度”为首要目标，整体呈现“体系稳固、数字化滞后、品牌亟待升级”的态势。

### （一）行业分布

餐饮零售占绝对主导，餐饮行业占比 43.75%、零售行业占比 37.5%，两大行业合计达 81.25%；其他商业服务业（5%）、住宿业（3.75%）、居民服务与教育培训业（各 2.5%）占比均较低。

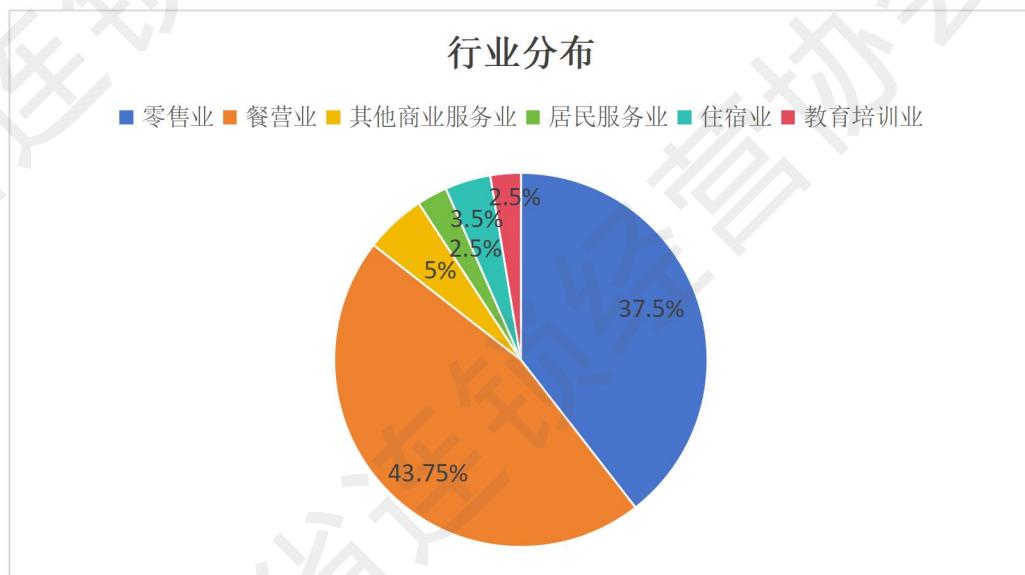


图 1：行业分布

数据表明：湖南省特许加盟企业更倾向于选择市场需求稳定、模式可复制性强的民生领域；而居民服务、教育培训等行业，由于管控难度大、标准化程度低，特许扩张尚未形成规模。

### （二）企业性质

民营企业占比 93.75%，非民营企业（国企、外企等）仅占 6.25%。

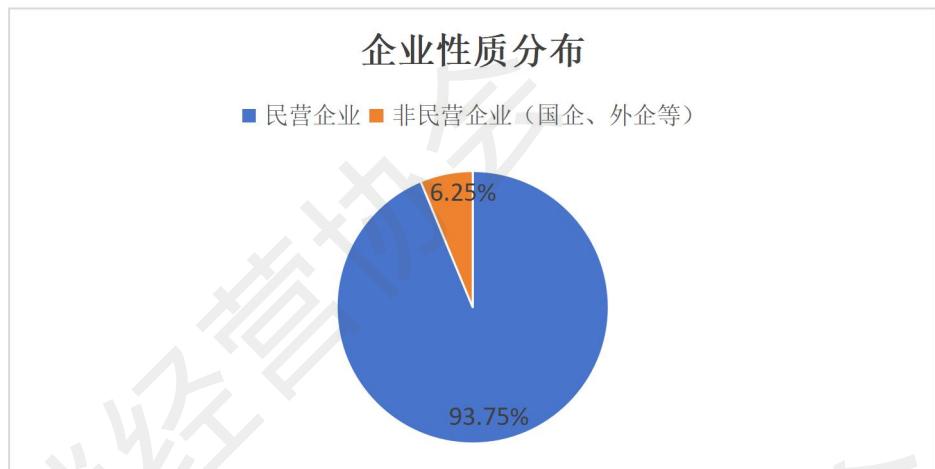


图 2：企业性质分布

数据表明：民营经济凭借决策灵活、适应力强的优势，成为湖南省特许加盟企业的核心力量，非民营资本在该领域参与度较低。

### （三）企业规模

小型企业（ $20 \leq \text{员工} < 300$  人）占 66%、微型企业（员工  $< 20$  人）占 24%，两者合计 90%；中型企业（ $300 \leq \text{员工} < 1000$  人）占 9%，大型企业（员工  $\geq 1000$  人）仅占 1%，中小微企业占绝对主体。

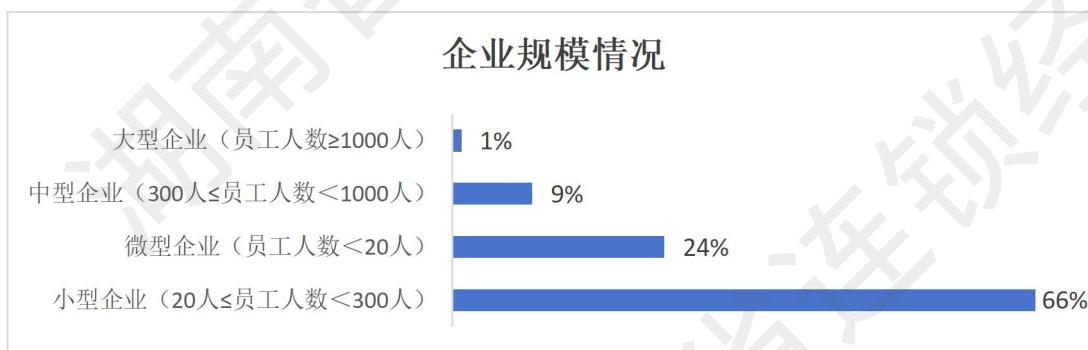


图 3：企业规模情况

数据表明：湖南省特许加盟企业以区域性、中小型品牌为主，缺乏全国性大型龙头企业；大型企业占比极低，反映行业整体规

模化程度仍有较大提升空间。

#### (四) 加盟模式与发展历程

特许经营模式中，“直营+加盟混合模式”占 76.25%，单店加盟占 15%，直营占 6.25%，区域代理与其他各占 1.25%；加盟店经营模式以“特许加盟”（51.25%）和“自愿加盟”（37.5%）为主，直营占 10%，免费加盟占 1.25%。



图 4：企业特许经营模式情况



图 5：企业加盟店的主要经营形式

在发展历程方面，自 2012 年起，加盟业务开始加速发展，2023 年达到高峰，2018 年、2022 年、2024 年的发展速度也相对较快；近两年（2023—2024 年）新增加盟企业占比约 1/3，反映

特许模式认可度持续提升。

### (五) 2023—2024 年核心指标对比

**1. 门店规模:** 2024 年总门店数中, 30-100 家区间占比从 2023 年 16.25% 升至 26.25%, 1000 家以上区间从 3.75% 升至 6.25%, 体现“中小规模向中等集中、头部持续扩张”; 10-30 家区间从 27.5% 降至 20%, 小门店占比收缩。



图 6: 不同规模门店总数占比情况

**2. 销售额:** 2024 年 1000 万-5000 万销售额区间占比从 2023 年 18.75% 升至 22.5%, 中等规模营收企业增加; 100 万-500 万从 18.75% 降至 15%, 1 亿以上从 13.75% 降至 12.5%, 行业整体营收能力呈现稳步提升态势。

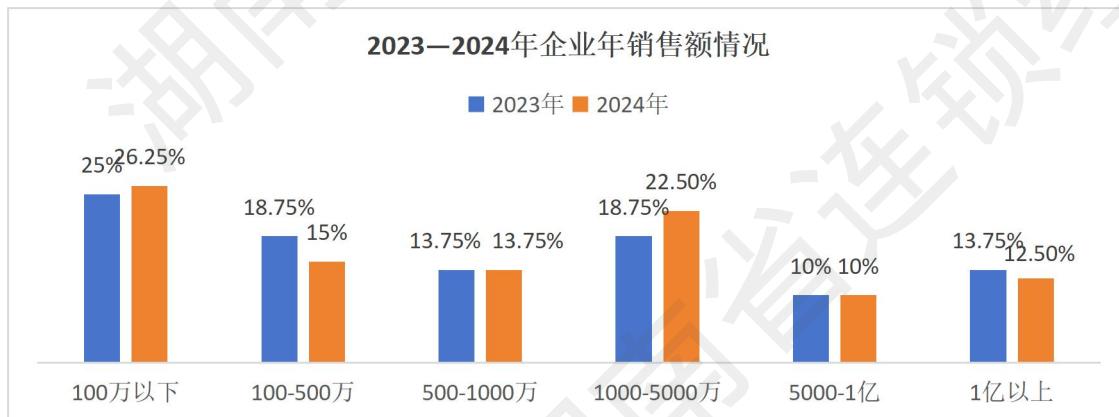


图 7: 2023—2024 年企业年销售额情况

**3. 加盟店效益：**2024 年加盟店店均销售额中位数从 2023 年 80 万元升至 85 万元；2023 年 75%企业店均低于 185 万元。

### (六) 2024 年门店变动

**1. 净增加加盟店：**42.5%的企业新增 10 家以上(10-50 家 28.75%、50-200 家 7.5%、200 家以上 6.25%)，仅 28.75% (3.75%负增长 +25%零增长) 无新增或减少；

**2. 净增直营店：**58.75%零增长，35%新增 1-10 家，仅 2.5% 新增 10 家以上；

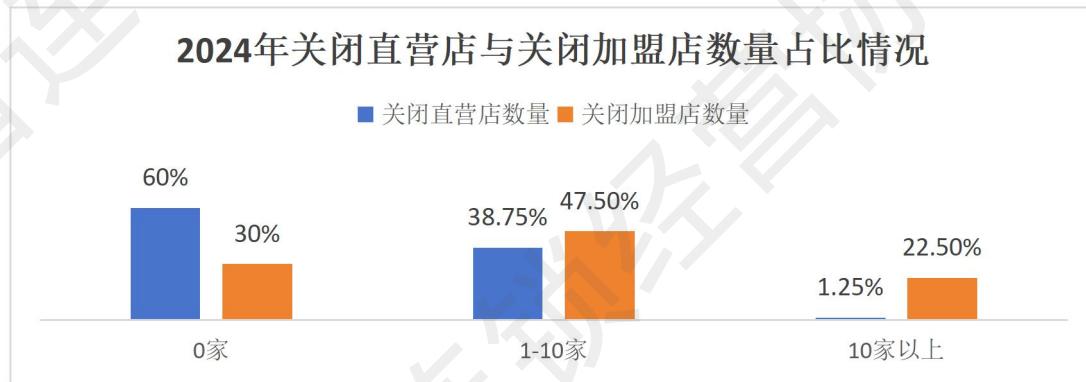


图 8：2024 年净增加加盟店与净增直营店数量占比情况

**3. 关闭门店：**关闭加盟店中，70%的企业关闭 1 家以上 (1-10 家 47.5%、10 家以上 22.5%)；关闭直营店中，仅 38.75%关闭 1-10 家、1.25%关闭 10 家以上。

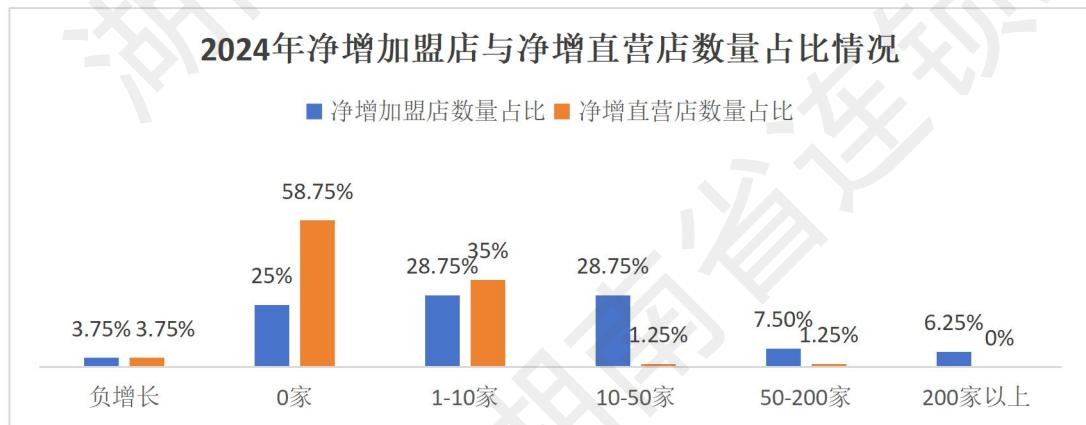


图 9：2024 年关闭直营店与关闭加盟店数量占比情况

此数据说明：企业优先通过加盟模式实现扩张，加盟店新增规模远高于直营店；但加盟店因经营能力、市场竞争等因素，淘汰率显著高于直营店，管控难度更高，需加强运营支持。

### （七）加盟业务配套数据

1. 收入占比：2024年加盟业务收入占比0%~10%的企业占35%，10%~30%占22.5%，30%~50%占16.25%，50%以上占26.25%（50%~80%：16.25%；80%以上：10%）。



图 10：2024 年加盟业务收入占总收入比例情况

数据表明：多数湖南省特许加盟企业的加盟业务仍非核心收入来源，行业整体对加盟业务的收入依赖度较低。

2. 盈利情况：51.25%的加盟店盈利基本持平，35%盈利良好，12.5%略有亏损，1.25%严重亏损。

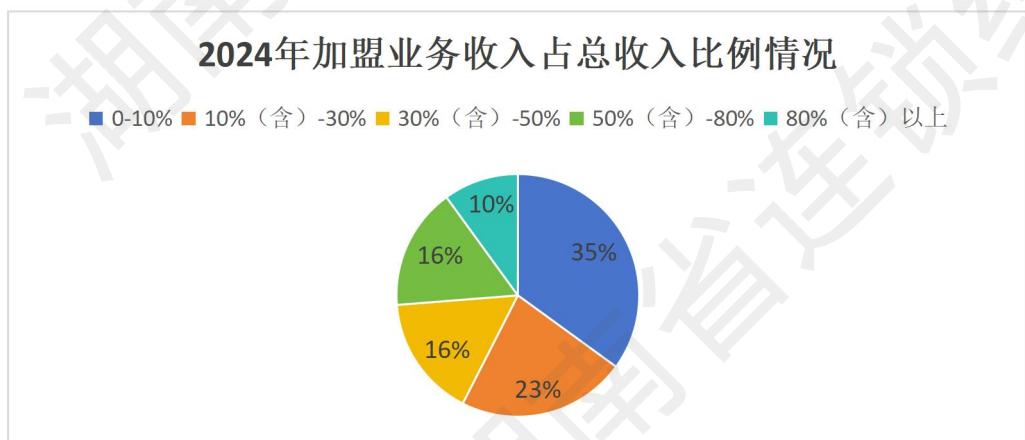


图 11：企业加盟店盈利情况

数据表明：2024年湖南省特许加盟企业加盟店盈利状态以“基本持平”为主，超三成企业加盟店盈利良好，亏损企业占比相对较低，整体盈利稳定性尚可。

3. 续约与回报：80%~100%续约率的企业占38.75%，40%~80%占35%；57.5%的加盟投资回报期在12个月内，31.25%在12~24个月。

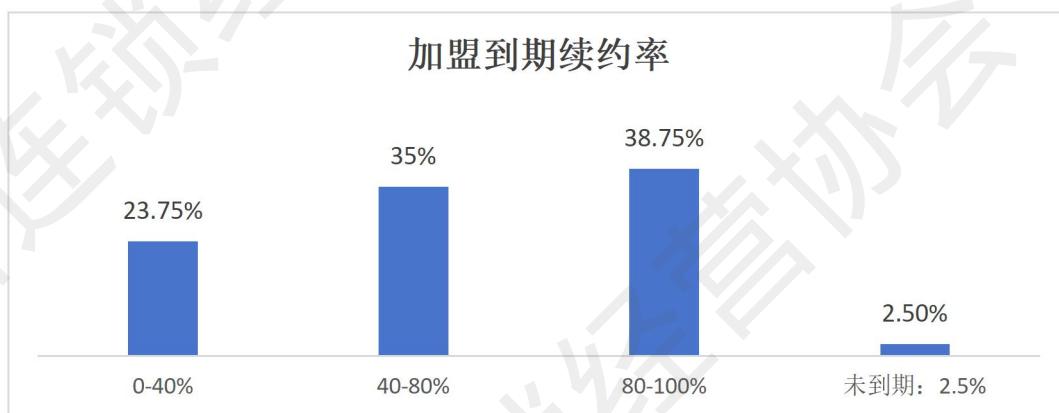


图 12：加盟到期续约率

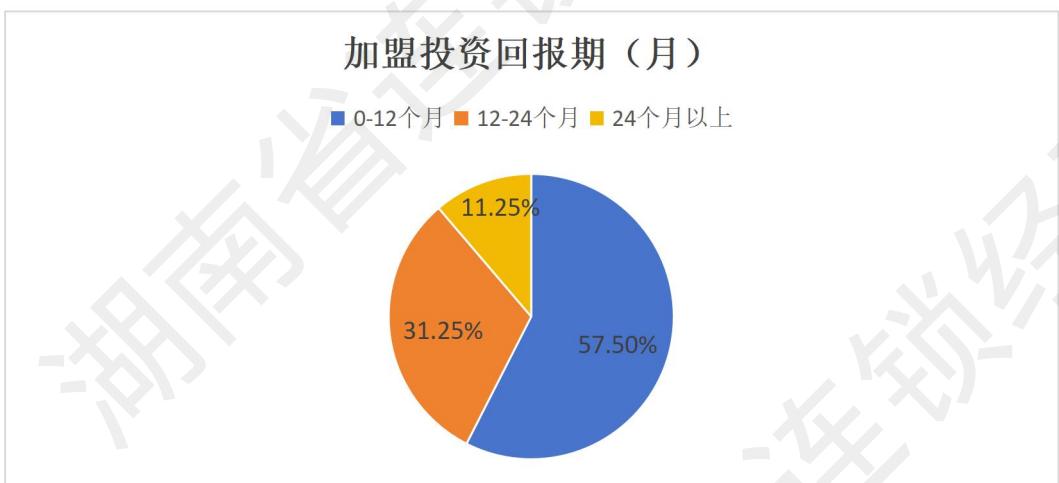


图 13：加盟投资回报期（月）

数据表明：湖南省特许加盟企业加盟店续约率整体较高，近四成续约率达80%以上；加盟投资回报周期较短，多数企业可在2年内实现回报，行业投资吸引力较强。

4. 合同与区域：90%的加盟合同期限为0-5年，66.25%的企业加盟发展覆盖全国，30%集中于湖南省内。

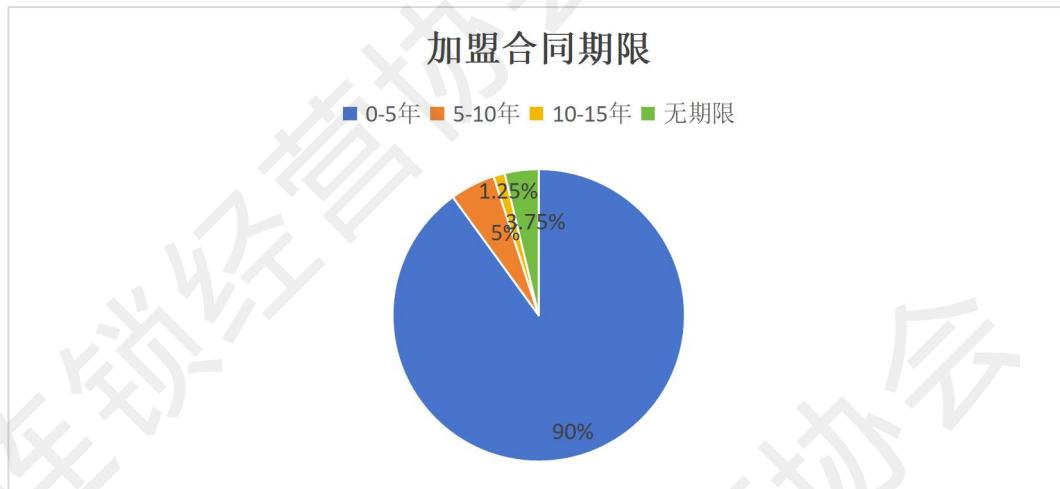


图 14：加盟合同期限

数据表明：加盟合作期限以短期为主，多数企业已实现全国性布局，同时仍有三成企业聚焦省内市场，体现出“全国拓展与本土深耕”并存的区域策略。

## (八) 特许经营企业体系建设

### 1. 特许体系建设

87.5%的企业已建立完善特许体系，其中品牌形象、运营管理、培训体系覆盖率超97%（分别为98.57%、98.57%、97.14%），供应链管理覆盖率91.43%，信息系统覆盖率仅81.43%。



图 15：企业特许经营体系内容占比情况

2024 年投入重点集中于品牌推广 (87.5%)、人才培训 (75%) 与供应链优化 (73.75%)，数字化改造投入仅 48.75%。

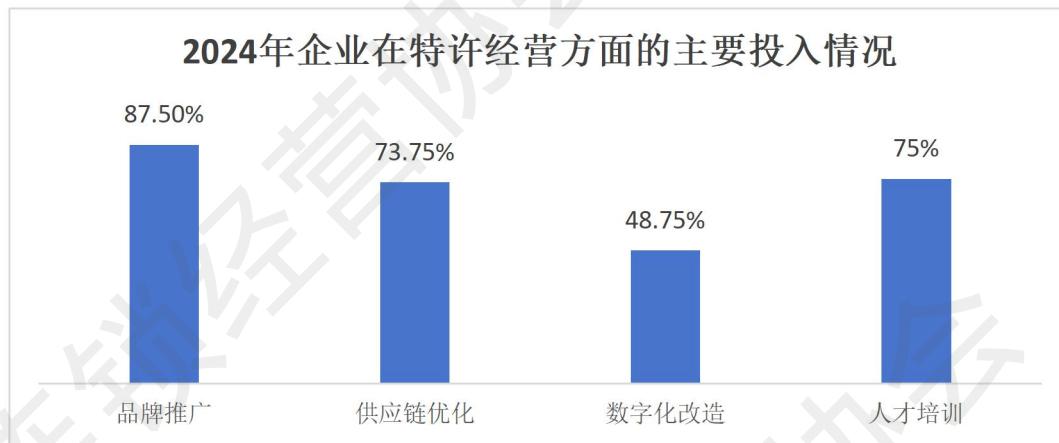


图 16：2024 年企业在特许经营方面的主要投入情况

数据表明：企业对于基础体系建设的重视程度颇高，然而系统建设却相对滞后，数字化改造的投入亦显不足，这导致信息管理效率低下，进而影响了整体运营效能。

## 2. 加盟商支持与管理

(1) 培训支持：98.75% 的企业提供开业前培训，90% 提供运营指导手册，70% 定期组织交流学习，65% 提供线上培训平台。

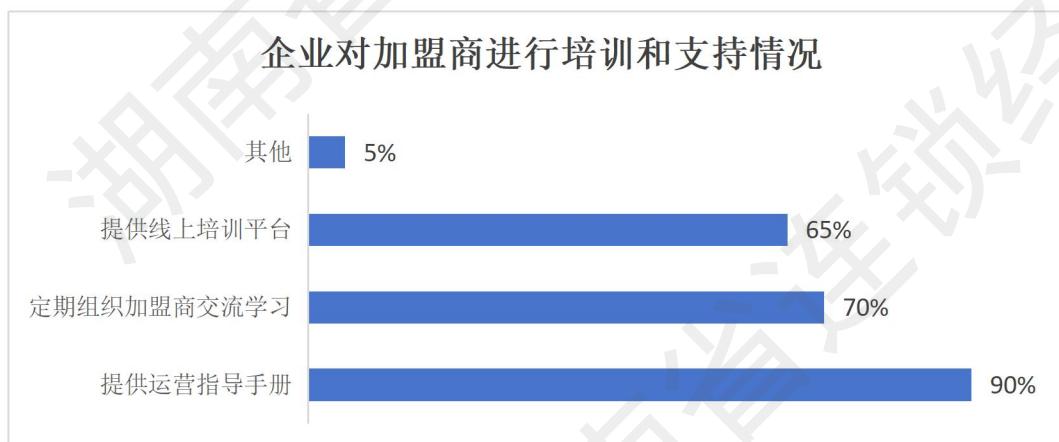


图 17：企业对加盟商进行培训和支持情况

(2) 管理监督：91.25% 通过定期巡店监管，83.75% 采用数

据分析监控，63.75%开展加盟商考核评估，38.75%引入神秘顾客调查，无企业不监管。

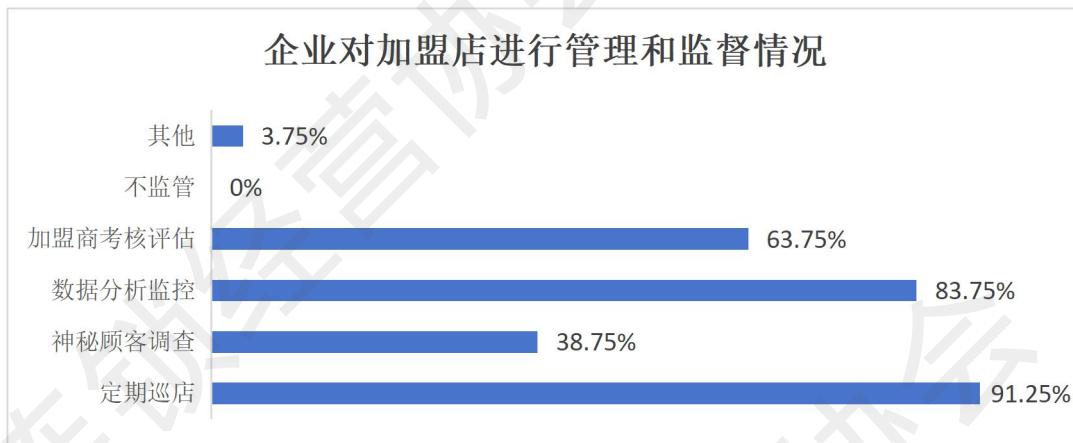


图 18：企业对加盟店进行管理和监督情况

数据表明：企业对加盟商的培训支持较为全面，开业前培训、运营手册等基础支持覆盖率极高；但管理监督仍以线下定期巡店为主，线上数据分析监控和神秘顾客调查应用不足，督导效率有待提升。

### 3. 数字化应用

62.5%的企业引入数字化工具优化加盟管理，58.75%自行开发线上平台（微信小程序 APP 等），61.23%利用第三方平台销售。



图 19：企业引入数字化工具优化加盟管理情况

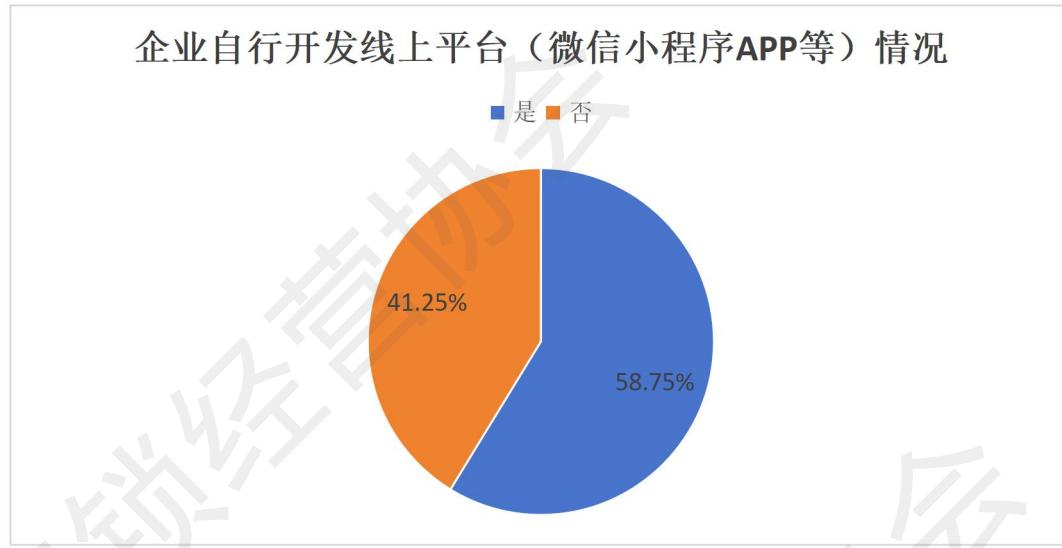


图 20：企业自行开发线上平台（微信小程序 APP 等）情况

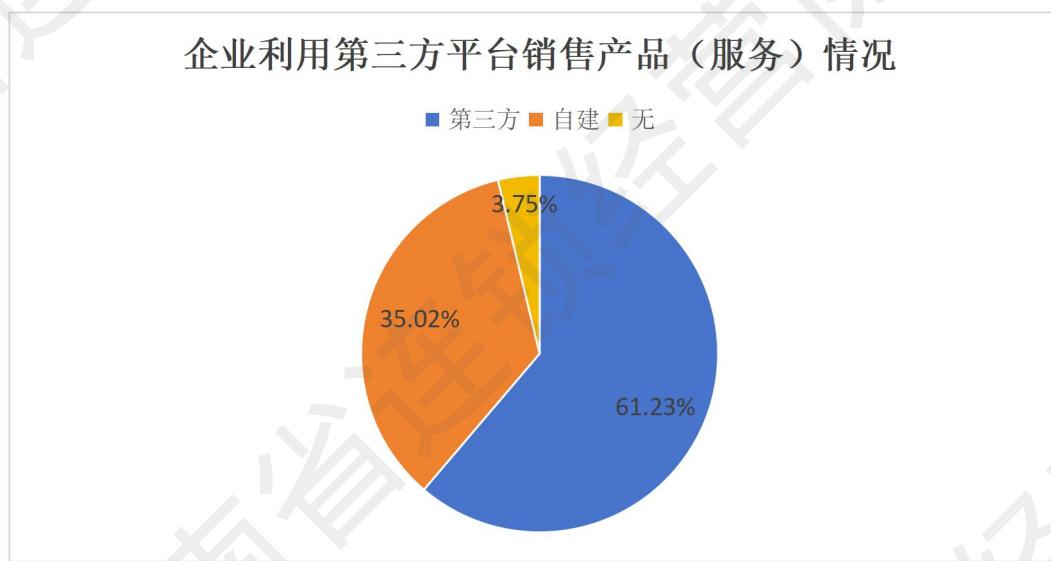


图 21：企业利用第三方平台销售产品（服务）

数字化覆盖领域中，支付收银（75%）、会员营销（60%）、供应链（58.75%）、员工培训（56.25%）覆盖率较高，但店铺选址（36.25%）、智慧门店（35%）等核心领域覆盖率低；76.25%的企业线上销售额占比不足30%（0%~10%：40%、10%~30%：36.25%），线上渠道仅为补充。

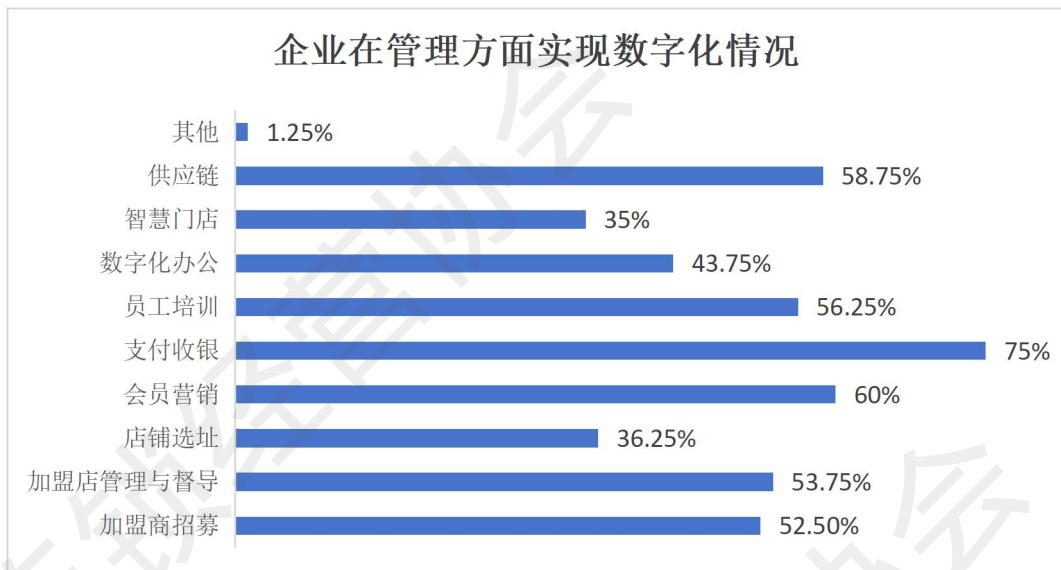


图 22：企业在管理方面实现数字化情况

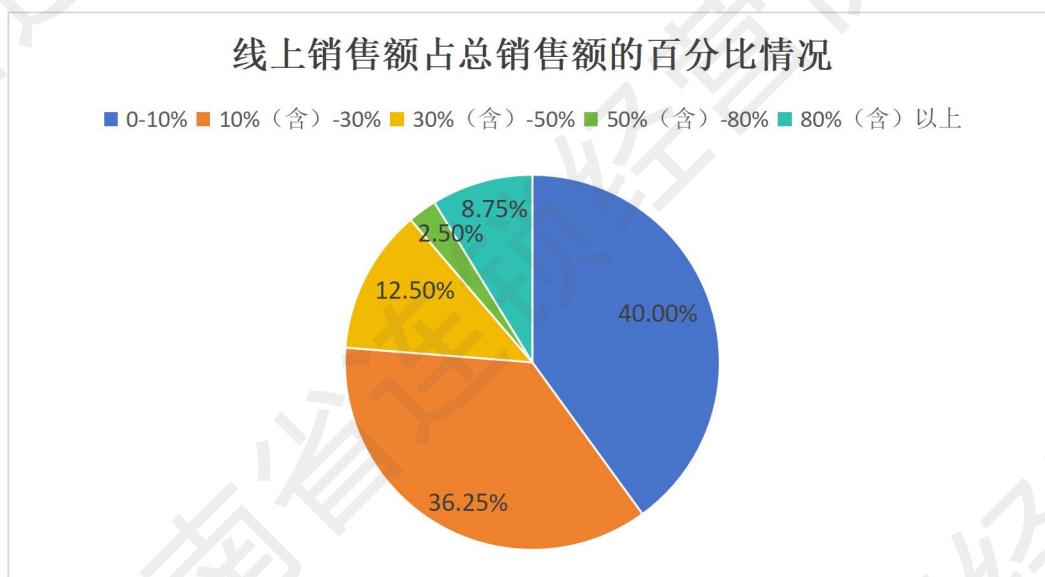


图 23：线上销售额占总销售额的百分比情况

数据反映：企业数字化目前主要集中于“替代人工”的基础层面，尚未深入到“优化决策、提升效益”的核心环节，线上化潜力有待进一步挖掘。

#### 4. 品牌建设

(1) 品牌认知：品牌美誉度“非常好+较好”占 90%（非常好 30%、较好 60%），显著高于知名度“非常高+较高”的 46.25%（非常高 8.75%、较高 37.5%），48.75%的企业品牌知名度一般。

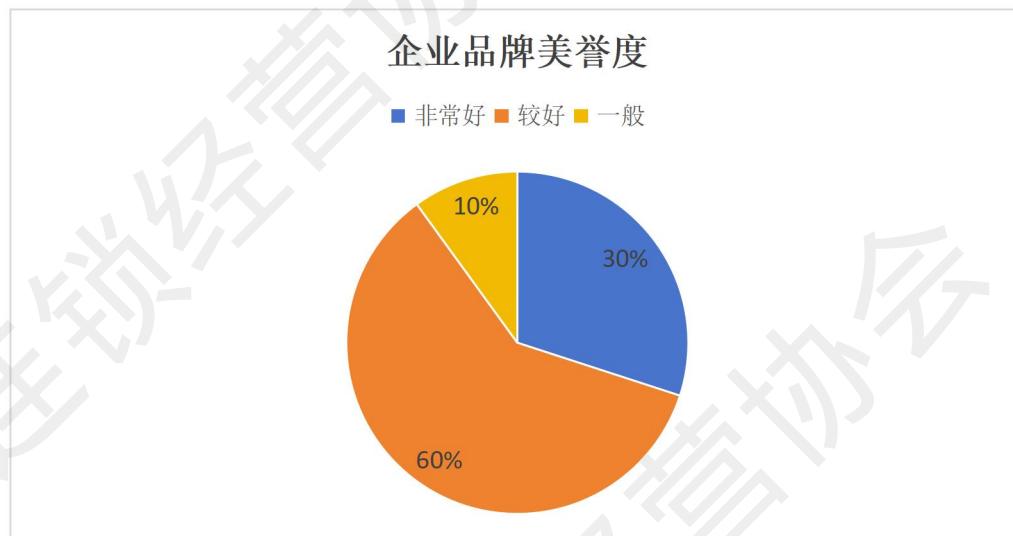


图 24：企业品牌美誉度

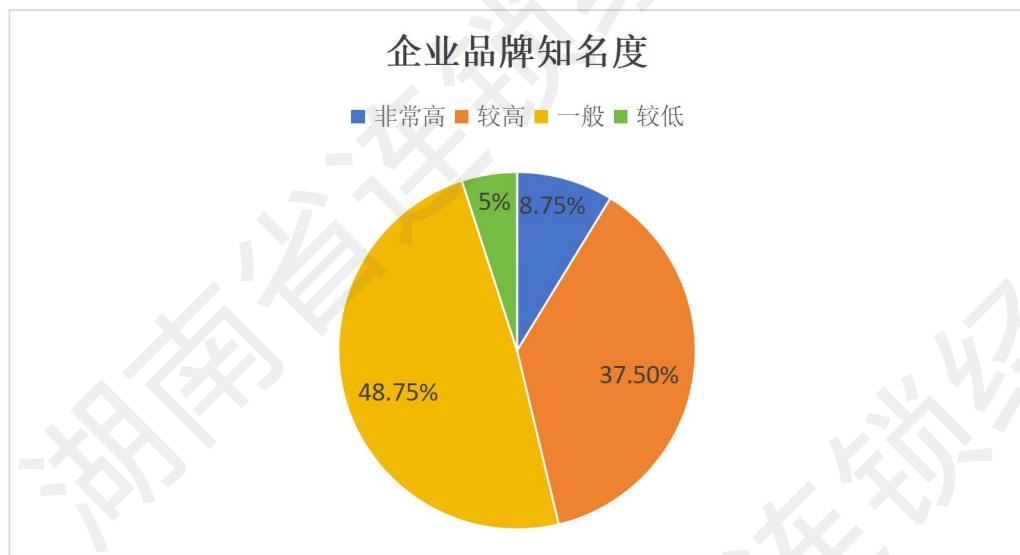


图 25：企业品牌知名度

(2) 推广渠道：以抖音/快手/小红书等新媒体 (81.25%)、微信公众号/社群 (68.75%)、线下活动 (61.25%)、口碑营销 (65%)为主，传统电视/报纸广告占比仅 15%，直播带货占 26.25%。

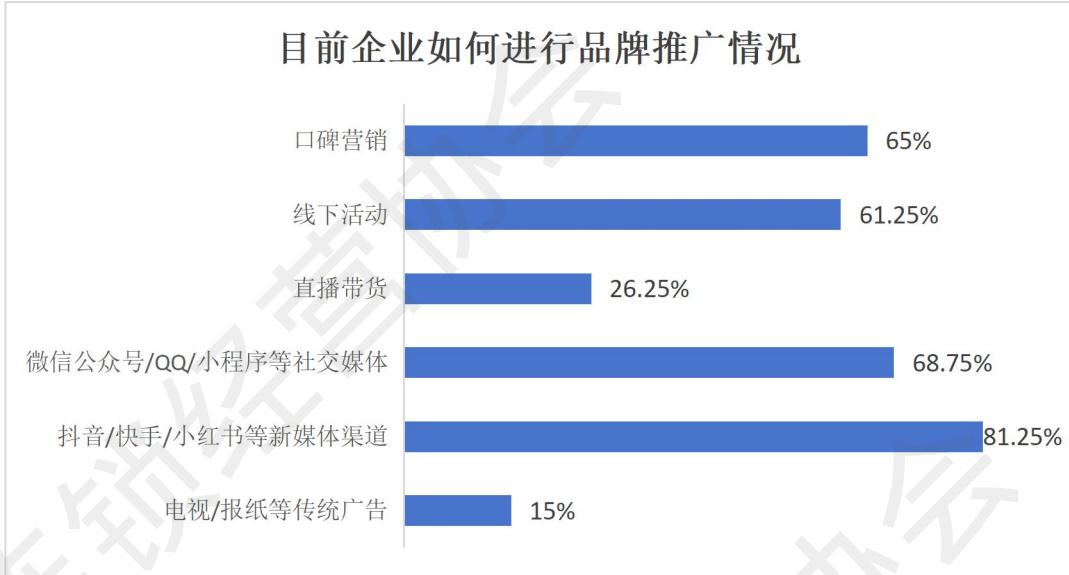


图 26：目前企业如何进行品牌推广情况

数据表明：企业产品与服务获得市场认可，但品牌传播力度仍显不足；线上新媒体渠道凭借成本低、覆盖广的优势成为主流推广方式，但推广形式仍显单一。

#### 4. 创新建设

企业创新集中于四大方向：

一是数字化转型：线上渠道拓展、智能系统应用（美团/抖音入驻、直播引流等）；

二是服务创新：涵盖员工培训与顾客服务优化；

三是产品创新：聚焦研发与品类优化；

四是模式创新：推进供应链优化与合作模式创新（如标准化供应链建设等）。

企业创新实践聚焦于实际运营需求，其中数字化转型与供应链优化构成核心发展路径。当前创新举措与提升运营效率、降低综合成本的目标高度一致，但创新深度仍有待深化。

### 三、特许经营行业发展困境及问题

## （一）企业运营与加盟拓展的核心困境

运营端面临“竞争”与“成本”双重压力：餐饮、零售等主流赛道同质化现象突出，核心区域同品类门店密集，导致客源分流、利润压缩；房租、人工、原材料等刚性成本持续上涨，中小微企业普遍陷入“营收增长但净利润下滑”的困境。同时，消费需求波动引发部分门店客流量下降，核心岗位人员流失率较高，叠加部分加盟商标准化执行不到位，进一步影响门店运营稳定性与品牌口碑。

加盟拓展存在“招募”“留存”双向梗阻：中小品牌因知名度有限、招商渠道单一，难以吸引优质加盟商，市场不确定性进一步加剧了潜在投资者观望情绪；加盟店盈利分化明显，多数仅能维持盈亏平衡，不仅降低了加盟商续约意愿，还增加了企业权益金收取难度，形成“扩张难、留存更难”的恶性循环。

## （二）数字化转型的现实制约

数字化转型“投入高、落地浅、人才缺”：中小微企业需承担软件采购、系统搭建、人员培训等多重成本，且回报周期长、短期效益不显著，投入意愿不足；“特许经营+数字化”复合型人才稀缺，部分企业即便引入数字化工具，也仅停留在支付收银、线上培训等基础层面，未能在选址优化、精准会员营销等核心场景实现深度应用，技术价值难以转化为实际运营效能。

## （三）政策环境的衔接短板

政策“认知难、落地难”问题突出：由于政策宣导渠道单一和解读不够通俗，许多企业对特许经营相关支持政策缺乏了解。即便部分企业知晓这些政策，复杂的申请流程和较高的门槛也导

致 2024 年实际享受政策扶持的企业占比仅为 13.75%，政策红利未能得到充分释放。企业核心诉求集中在“降本”与“赋能”，既希望获得资金补贴、税收优惠缓解成本压力，也期待政府搭建供应链对接、市场拓展等资源平台，便利店、托管等细分行业还呼吁出台差异化支持政策。

#### （四）市场竞争格局与企业优劣势

行业呈现“三类主体角力”态势：传统连锁名牌凭借多年品牌积淀与规模化优势，把控核心客源与供应链；区域性品牌依托对本地市场的熟悉度，以灵活运营与本土化服务抢占份额；新兴互联网品牌借助线上流量优势与轻资产模式，快速渗透下沉市场，三者共同挤压区域内中小品牌的生存空间。本地企业优势集中在基础能力建设，如部分老品牌美誉度较高、多数企业已建立标准化运营培训体系、供应链合作关系稳定；劣势则体现在新品牌知名度不足、核心区域“价格内卷”严重、部分企业加盟模式仍处于探索期，个别竞争对手存在无底线招商宣传，进一步加剧市场竞争复杂性。

### 四、特许经营行业发展展望与对策建议

#### （一）发展展望

##### 1. 行业转型：从“规模扩张”转向“质量突围”

预计到 2025 年，湖南省特许加盟行业将顺应中国特许经营行业整体发展趋势，步入“质量优先、稳中求进”的转型期，这一转型期将伴随着消费升级和科技进步，特许经营行业呈现出多元化、个性化、智能化的发展趋势。届时，行业将不再单纯追求门店数量的增长，而是更加注重单店效益的提升、品牌价值的强

化以及运营质量的优化。湖南省的特许加盟企业将通过精细化运营，有效应对市场竞争和成本压力，从而实现从“数量红利”向“质量红利”的转变。

## 2. 市场布局：“跨省拓展”与“本土深耕”双向发力

规模企业将加快跨省布局，聚焦中部周边省份地级市与县域市场，避开一线城市竞争，依托区域消费潜力实现增量；中小微企业则深耕湖南省内市场，通过县域市场下沉及城市门店优化提升渗透率，填补市场空白，由此形成“梯度布局、错位竞争”格局。

## 3. 能力建设：品牌、数字化、供应链成核心壁垒

未来企业竞争将集中在三大核心能力：首先，品牌需打破地域界限，通过精准营销策略提升全国范围内的知名度；其次，数字化转型将从简单的工具应用深化为效能转化，以更好地服务于企业的核心业务场景；最后，供应链管理将从单一合作模式转变为协同优化，以降低成本并确保供应链的稳定性。这三大能力的提升将是企业市场竞争力的关键。

## （二）对策建议

### 1. 破解加盟拓展瓶颈，构建“品牌—招商—留存”良性循环

企业应着力构建品牌差异化战略，高效整合短视频、直播等新兴媒介传播渠道，以扩大品牌市场渗透率及影响力。同时，应积极利用多元化行业平台资源，系统性提升品牌的跨区域影响力。在招商环节，须强化对合作方资质与运营能力的严格审核与评估，严格杜绝虚假宣传行为，并依托政府监管机制规范招商环境。在终端运营阶段，需着力完善全方位支持体系，通过系统性培训与

经验交流机制，有效提升门店存活率及盈利水平，从而构建“品牌吸引—精准招商—优质留存”的良性发展闭环。

## 2. 推动数字化转型，降低应用门槛

应引导企业聚焦核心业务场景需求，合理引入数字化工具，避免盲目投入资源。鼓励中小微企业通过联合共建方式构建信息系统，降低采购与运维成本。建议充分利用政府各类数字化转型扶持政策，积极申请利用专项补贴与技术支持。同时，需加强数字化人才队伍建设，开展“特许经营+数字化”专项培训，切实提升技术应用效能水平。

## 3. 构建协同化供应链体系，有效压缩运营成本

支持企业间探索建立区域供应链共享机制，通过集中采购和统一配送降低成本、提升议价能力。依托政府搭建的省级供应链对接平台，拓展稳定可靠的供应商资源。推动供应链管理标准化，鼓励与本地优质供应商建立长期合作，推广数字化库存与配送管理实践，实现“降本”与“稳供”双重目标。

## 4. 高效对接政策资源，提升扶持获得感

企业应提升政策响应能力，系统依托政府针对不同行业实施的差异化扶持政策，结合自身经营需求申请特许经营专项补贴。同时应充分利用政府优化的政策申报流程（如线上申报通道、快速审批机制），减少程序性环节；强化面向企业的政策宣传与申报指导，通过政策解读会及一对一辅导服务，助力企业准确理解与高效运用政策，最大化政策红利。

## 5. 推进行业规范发展，构建良好生态

建议构建涵盖招募、服务及退出等环节的特许经营标准化体

系，以推动行业整体服务水平的提升。建立健全行业信用评价机制，强化守信激励与失信惩戒措施，营造诚信合规的经营环境。鼓励头部企业与中小微企业开展合作，通过资源共享与能力移植，带动行业整体能力提升，构建健康有序、均衡发展的行业生态。

# 湖南省特许经营企业加盟店规模 top30

(来源于官网)

序号	企业名称	所属行业	所属区域	加盟店数(个)
1	老百姓大药房连锁股份有限公司	零售业	市辖区	7568
2	绝味食品股份有限公司	其他商业服务业	长沙市	7027
3	湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司	零售业	长沙市	5633
4	多喜爱集团股份有限公司	零售业	长沙市	4932
5	养天和大药房股份有限公司	零售业	长沙市	3719
6	湖南绿叶水果有限公司	零售业	长沙市	2426
7	长沙果缤纷商业管理有限责任公司	零售业	长沙市	2011
8	长沙上果家农业发展有限公司	零售业	长沙市	1902
9	长沙市拿云餐饮管理有限公司	餐饮业	长沙市	1599
10	长沙优资商业管理有限公司	零售业	长沙市	1095
11	楚济堂医药集团有限公司	零售业	长沙市	792
12	湖南皇爷实业有限公司	零售业	湘潭县	710
13	长沙市小新星卡通数码科技有限公司	其他商业服务业	长沙市	693
14	湖南达嘉维康仁康泰大药房连锁有限公司	零售业	长沙市	444
15	湖南擂氏餐饮管理有限公司	餐饮业	长沙市	413
16	湖南霸王餐饮管理有限公司	餐饮业	长沙市	405
17	常德市华星电器有限公司	零售业	常德市	314
18	湖南千金大药房连锁有限公司	零售业	市辖区	244
19	湖南欧林雅服饰有限责任公司	零售业	长沙市	238

20	湖南韶山毛家饭店发展有限公司	餐饮业	湘潭市	233
21	湖南汇丰年农资连锁超市股份有限公司	零售业	株洲市	224
22	湖南张佬倌餐饮管理服务有限公司	餐饮业	益阳市	189
23	湖南张万福珠宝首饰有限公司	零售业	市辖区	179
24	湖南省酒急达电子商务有限公司	其他商业服务业	市辖区	162
5	湖南恒康大药房连锁有限公司	零售业	市辖区	161
26	湖南省实实在在投资管理有限公司	其他中介服务业	长沙市	152
27	长沙天之道保健连锁有限公司	其他商业服务业	长沙市	150
28	绿之韵生物工程集团有限公司	其他商业服务业	浏阳市	150
29	长沙果三疯信息科技有限公司	餐饮业	长沙市	124
30	花之林餐饮管理（湖南）有限公司	餐饮业	长沙市	123



### 湖南省连锁经营协会公众号

---

地址：长沙市五一路 98 号商务厅 3 号楼 213 室

电话：0731-84131132

网址：<http://www.hncfa.org.cn/>

---